

# Responsable du Développement Commercial



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 40568 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - ENREGISTRÉ LE 30 AVRIL 2025

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C3120J

BAC  
+3



## OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du diplôme Responsable du Développement Commercial et du marketing opérationnel sera capable de :

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet



## PROGRAMME

### BLOC 1 : ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances  
Analyser les profils et comportements de ses clients  
Définir des actions marketing et commerciales innovantes  
Élaborer le plan d'actions commercial omniscanal  
Rédiger un plan d'action commercial argumenté  
Évaluation écrite Bloc 1

### BLOC 2 : ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNISCANAL

Identifier les marchés et les cibles à prospecter  
Construire le plan de prospection omniscanal  
Préparer les actions de prospection  
Conduire des entretiens de prospection  
Analyser les résultats de prospection  
Évaluation écrite Bloc 2

### BLOC 3 : CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

Diagnostiquer les besoins du client  
Construire et chiffrer une offre adaptée  
Argumenter son offre commerciale  
Élaborer une stratégie de négociation  
Conduire une négociation commerciale  
Contractualiser la vente  
Évaluer le processus de négociation  
Évaluation écrite et orale Bloc 3

### BLOC 4 : MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

Travailler en mode projet  
Organiser et mobiliser une équipe projet  
Coordonner et animer l'équipe du projet commercial  
Évaluer la performance des actions commerciales  
Évaluation écrite et orale Bloc 4

## MASTERCLASS DIGITAL MANAGEMENT

Concevoir et créer des visuels  
Animer une communauté  
Améliorer la visibilité et la notoriété d'une marque  
Développer sa marque personnelle  
Administrer un site WordPress  
Évaluation écrite et orale

## MASTERCLASS AU CHOIX

### Business International

Apprendre à élaborer une stratégie efficace pour pénétrer de nouveaux marchés internationaux et maximiser votre réussite  
Découvrir les meilleures pratiques pour gérer une chaîne d'approvisionnement internationale et minimiser les risques liés à la logistique et à la distribution  
Acquérir les compétences nécessaires pour interagir efficacement avec des partenaires commerciaux de différentes cultures et développer des relations de confiance  
Explorer les stratégies de marketing adaptées aux marchés internationaux et apprenez à promouvoir vos produits et services dans différents contextes culturels

### Entrepreneuriat

Stratégie de lancement d'un projet entrepreneurial  
Gestion de l'innovation et de la compréhension des besoins de marché  
Acquérir les fondamentaux de la méthode de design thinking  
Découvrir les dispositifs et réseaux d'accompagnement  
Découverte des éléments clés d'un lancement d'entreprise  
Explorer les notions de business model et de business plan

## INTÉGRATION, PRÉPARATION ET SOUTENANCE FINALE



Accessible aux personnes  
en situation de handicap  
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

## PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public  
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation  
Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

## MÉTIER VISÉ

Attaché commercial, responsable grands comptes, responsable de la stratégie commerciale, responsable du développement commercial, conseiller commercial en assurance, chargé de clientèle bancaire...

## PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)  
E-learning sur une plateforme collaborative  
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives  
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation  
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

## MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives  
Assistances technique et pédagogique appropriées  
Contact : 02 54 53 52 90

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)  
Grille d'évaluation entreprise  
Dossier professionnel  
Soutenance orale de projet d'entreprise

## DURÉE

511 heures sur 1 an

## DISTANCIEL

70 heures

## RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

## DATE FORMATION

Du 26/09/2025 au 03/07/2026

## PRIX

8 500 €/alternant. Financement possible (OPCO, CPF, PDC...).



Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)



## CONTACT

### BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyr  
36 000 CHATEAUROUX  
02 54 53 52 13  
[benjamin.beurrier@indre.cci.fr](mailto:benjamin.beurrier@indre.cci.fr)

37

### MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne  
41 000 BLOIS  
02 54 57 25 12  
[marine.macia@loir-et-cher.cci.fr](mailto:marine.macia@loir-et-cher.cci.fr)

41

45

Siret : 183 600 014 000 58  
N° d'activité formation : 2436P000136

